SEÑOR PRESIDENTE.- Habiendo número, está abierta la sesión.

(Es la hora 15 y 39 minutos)

La Comisión Especial de Deporte del Senado da la bienvenida a los representantes de la empresa Tenfield S.A., señor Nelson Gutiérrez y doctor Álvaro Martínez.

Quiero aclarar que durante el período anterior -cuando el señor Senador Baráibar y quien habla éramos Representantes- logramos que comenzara a funcionar una Comisión Especial para tratar estos temas e hizo una muy buena labor; posteriormente presentamos la iniciativa en el Senado para recorrer el mismo camino. La idea es tener la posibilidad de participar en aquellos asuntos en los que todos coincidimos en que existe algún problema. Por ejemplo, en lo que se refiere al fútbol, constatamos una problemática que nos tiene sumamente preocupados, sobre todo luego de leer tranquilos la versión taquigráfica de la sesión a la que asistieron el doctor José Luis Corbo, Presidente de la Asociación Uruguaya de Fútbol, el contador Ricardo Rodríguez, y el Presidente de la Mutual Uruguaya de Futbolistas Profesionales. Pensamos que nuestra Comisión puede colaborar para prevenir alguna situación en la que surjan dificultades, sobre todo teniendo en cuenta una de las intervenciones del contador Rodríguez cuando acompañó al Presidente de la Asociación Uruguaya de Fútbol, en la que dijo: "También es importante señalar que de enero a junio de 2009 no va a haber derechos de televisión. El contrato vence el 30 de junio de 2009, pero como ellos fueron adelantando la plata, el último pago lo van a efectivizar el 31 de diciembre de 2008. Quiere decir que los primeros seis meses de 2009 no se va a recibir nada porque el nuevo contrato empieza en julio de 2009". Obviamente, si esto es así, plantearemos algunas preguntas.

En su momento, el Presidente de la Asociación Uruguaya de Fútbol, doctor José Luis Corbo, manifestó que las negociaciones que mantuvo con la empresa mejoraron las condiciones de contrato existentes y que el ingreso ascendió a aproximadamente US$ 300.000 mensuales, más US$ 74.000; sin embargo, a raíz de los adelantos efectuados, quedó en US$ 250.000, más US$ 74.000, lo que suma US$ 324.000. Estas son las cifras que manejó el doctor Corbo en oportunidad de asistir a esta Comisión. Allí expresó: "Perciben US$ 250.000 mensuales, más US$ 74.000, que fueron fruto de la reformulación contractual". Asimismo, el Doctor Corbo afirmó que la empresa Tenfield aporta alrededor de US$ 3:900.000 por año y después agregó que, por concepto de recaudación, se percibe un promedio de US$ 1:000.000 por año.

En su larga exposición, el señor Presidente de la Asociación Uruguaya de Fútbol también expresó que los clubes le deben US$ 500.000 a la Asociación, y que esta no está en condiciones de adelantarles más dinero. Por otro lado, afirmó que también ve con preocupación la nueva reglamentación de la FIFA, que empezaría a regir a partir del año 2010. Además, tal como se desprende de sus palabras, es imposible que los clubes que no realizan transferencias sean viables.

Por lo tanto, si confirmamos la situación que el contador Rodríguez nos explicó, habría un contrato de US$ 3:600.000 anuales y la empresa ya adelantó US$ 600.000 en los dos primeros años. De confirmarse la cifra que estamos manejando y si no hay ingresos por televisión por seis meses -que es lo que dice el representante de la Asociación- vemos que existen dificultades para que funcione el fútbol.

Quiero aclarar también que en su momento el señor Senador Mujica había manejado informalmente la posibilidad de que los representantes de la empresa concurrieran a la Comisión, pero nosotros simplemente queríamos, con la presencia de la Mutual y del doctor Corbo, ver hasta dónde podíamos ir.

Por otra parte, en una de las preguntas que realizó alguno de los compañeros de la Comisión se planteó si el problema contractual que tiene la empresa con la DGI perjudica, de alguna manera, la situación de la Asociación Uruguaya de Fútbol.

En primer lugar, entonces, sería oportuno verificar si coinciden las cifras que manejan la Asociación y la empresa, y posteriormente habilitaríamos la participación de los señores Senadores.

SEÑOR GUTIÉRREZ.- Ante todo quiero agradecer a todos los señores Senadores por la invitación, teniendo en cuenta, además, que esta es la primera vez que podemos expresarnos, tanto en forma personal como representando a la empresa Tenfield, que ya lleva prácticamente diez años en el desarrollo de actividades televisivas relacionadas con el fútbol uruguayo y con otros ámbitos deportivos y culturales.

Para comenzar mi intervención, voy a referirme a algunas palabras y cifras que surgen de la visita del doctor Corbo y el contador Rodríguez a esta Comisión.

En primer lugar, quiero expresar que el contrato efectivamente incluye cláusulas en el sentido de que a partir de junio de 2009 no debería haber erogaciones por contrato por parte de la empresa. Lo que ocurre es que durante un largo período se ha generado -diría que desde la creación de la empresa- una especie de círculo vicioso que hace que la empresa permanentemente adelante dinero, sin intereses, para poder ir subsanando los problemas financieros que tiene nuestro fútbol. No voy a puntualizar a qué áreas, pero el dinero va a la Asociación, que es la que administra y después le da a cada club lo que le corresponde.

Con respecto a la pregunta que planteaba el señor Presidente, quiero aclarar que la empresa no tiene problemas con la DGI; la situación que se menciona está referida a un accionista o socio de la empresa. Pero lo cierto es que, por ese motivo, hoy la empresa tiene que atender con sumo cuidado cuáles son sus responsabilidades ante contratos ya existentes que están todavía pendientes de pago, no sólo referidos al fútbol, sino también a otros deportes. Por lo tanto, estamos en una situación realmente compleja.

Por otra parte, el surgimiento de los US$ 500.000 a los que hace referencia el doctor Corbo, está vinculado a la garantía que fue ejecutada por algunos clubes en un convenio entre la Mutual y la Asociación Uruguaya de Fútbol. Sé también que existen algunos otros problemas, sobre los que hemos tratado de conversar con la dirigencia del fútbol para ver cómo se pueden subsanar; por ejemplo, está el tema de los adelantos por juicios que tiene pendiente la Asociación. Esto hace que tengamos, de cara al futuro, situaciones financieras complicadas.

En lo personal, quizás le quitaría algo de dramatismo a esta realidad, porque el fútbol, lamentablemente, siempre ha vivido este tipo de embates financieros o económicos y ha salido adelante. Pero realmente me parece que es más profunda la mirada: es un tema más de estructuras, de saneamiento general y de sinceramiento que se merece el fútbol.

SEÑOR MARTÍNEZ.- Mi nombre es Álvaro Martínez, soy abogado de la empresa y vengo como asesor del señor Gutiérrez, Director de la empresa.

En primer lugar, creo que hay que diferenciar la situación del fútbol y la situación de esta empresa. La realidad es que la empresa Tenfield tiene que ver con el fútbol, pero la solución del fútbol no pasa por esta empresa.

Para historiar un poco sobre este tema, podemos decir que antes de 1998 la televisión no constituía una fuente de recursos para el fútbol, pero ese año se formaliza el primer contrato, a diez años, de Tenfield con la Asociación Uruguaya de Fútbol, por la friolera de US$ 50:000.000. Dicho contrato comprendía los derechos televisivos de transmisión en directo de los campeonatos locales y de la selección uruguaya. Entonces, debemos preguntarnos cómo estaba el fútbol y cómo esta ahora; qué ha pasado y qué está pasando con el fútbol, porque antes de esa fecha no contaba con este recurso, pero a partir de allí comenzó a tener ese dinero.

Con posterioridad, se integra a la Asociación Uruguaya de Fútbol el doctor Corbo, y a través de una negociación, la empresa pretendió apoyar la gestión de dicha Asociación, así como toda esa tendencia que había de mejorar su labor. Entonces, a pesar de que había un contrato vigente, se lo

amplió económicamente con una serie de beneficios adicionales y sustanciales. En este acuerdo con la AUF, de mayo de 2007 -aproximadamente un año atrás- se amplía el monto en US$ 2:800.000 destinados a las selecciones nacionales; luego se otorga un segundo monto anual y adicional al primero de US$ 850.000, para una primera etapa, hasta el 31 de diciembre de 2010. A partir del 1º de enero de 2011, la cifra pasa a ser de US$ 1:020.000, anual y máximo, con destino a los clubes de fútbol. Quiere decir que con respecto a este tema se hizo un esfuerzo. En ese momento ya se tenían las eliminatorias de 2010 con una opción anterior, y por ello la empresa rediscutió ese derecho y definitivamente lo adquirió. Además, tiene un período hasta el 2016, no comprendiendo dentro de este la eliminatoria de 2014 que, oportunamente, negociará la Asociación Uruguaya de Fútbol.

Es justo decir que ese no es el único aporte que ha hecho esta empresa al fútbol. Cuando veníamos hacia aquí, con el señor Gutiérrez recordábamos algunas cosas que ha hecho la empresa para colaborar con los clubes como, por ejemplo, algunas contrataciones puntuales que se han establecido, adquiriendo derechos de “merchandising”. Para decir la verdad, con esto no estamos adquiriendo nada, o realmente muy poco. El “merchandising” funciona en otros países como en España, donde el club Barcelona vende llaveros y camisetas, pero acá es difícil vender una camiseta de la selección uruguaya o de un cuadro grande, y más lo es aún cuando se trata de los cuadros llamados menores. Con instituciones de primera división, entre ellos Peñarol y Nacional, se ha hecho ese acuerdo de “merchandising” que supone que podemos explotar los derechos comerciales de camisetas o símbolos, pero la realidad indica que lo hacemos muy poco, de acuerdo con la magnitud del mercado. Por otro lado, la empresa Tenfield, en función de acuerdos comerciales que tiene con patrocinadores del fútbol uruguayo, ha conseguido algo que hay que valorar y merece ser tomado en cuenta, como es el sistema de salud que tienen los jugadores de fútbol de la primera divisional. Todos los jugadores profesionales tienen acceso a una mutualista, que es Médica Uruguaya y, actualmente, a una emergencia móvil, que es SUAT; con anterioridad dicha emergencia móvil era UCM. Por tanto, estas dos instituciones le brindan a cada jugador de fútbol de primera división -estamos hablando de más de 1.000 jugadores- la mutualista y la emergencia móvil, y este es un tema que pesa en la economía del fútbol y de los jugadores. A su vez, a través de distintos patrocinadores que tiene la empresa, hemos buscado provechos que no van directamente afectados a la empresa como es, por ejemplo, la indumentaria de selecciones o de equipos juveniles. También se han costeado viajes de equipos juveniles y de la selección uruguaya, es decir, cosas que no están previstas en el contrato o lo están en otros términos. En consecuencia, se ha tratado de volcar un apoyo a toda esta actividad. De todas maneras, es importante reiterar -y habrá que entenderlo en algún momento- que esta no es la solución para el fútbol, sino un recurso que presenta este deporte, como ocurre en todas partes del mundo. Me refiero a que la televisión, si bien es un recurso importante, es uno entre otros. Más allá de eso, el fútbol deberá encontrar otras soluciones y posibilidades económicas que le permitan solventar el crecimiento de sus costos.

SEÑOR GUTIÉRREZ.- Voy a agregar algunos números más a los ya mencionados.

A lo largo de sus casi diez años de existencia, la empresa ha realizado un aporte sanitario -de atención de emergencia y de sociedad médica- a los jugadores de fútbol, que ronda los US$ 9:000.000. Este es un tema preocupante, porque si solo queda sujeto al espíritu de ayuda por parte de la empresa y mediante convenios con terceros -en este caso, “sponsors”- en el día de mañana podría haber algún problema para enfrentar ese apoyo -porque el “sponsor” podría no querer renovar el contrato, debido a que sus costos no se lo permiten o porque la publicidad no le conviene- en cuyo caso todos los jugadores uruguayos carecerían de emergencia y mutualista. Como dije, este tema es el más preocupante, sobre todo desde la óptica de un ex jugador de fútbol, que ha vivido situaciones que enseñan que pueden quedar cosas importantes sin cobertura.

A la asistencia que acabo de mencionar, se agrega la atención bucal a los chicos y el equipamiento, entre otros conceptos. Esa es la parte fundamental en lo que hace al profesional del fútbol, que observa con preocupación aquellos acuerdos que quizá la empresa mañana no pudiera cumplir y que lo podrían dejar desamparado ante una situación complicada.

En este mismo camino, la empresa abona a la Mutual un derecho de imagen que se destina a crear cajas de emergencia para aquellos jugadores que por lesiones u otras situaciones de la vida necesiten la ayuda de la gremial.

Creemos que estamos ante un tema muy pasional -y a veces no racional- desde el punto de vista de la economía de esta globalización que mueve al fútbol profesional. Digo "pasional" porque estas cosas se llevan a cabo con mucha pasión, pero no apoyadas en la realidad. Si bien el jugador de fútbol aporta al Banco de Previsión Social -hoy lo hace mediante un ficto- no sabemos cuál va a ser su jubilación. Tampoco se ha convenido todavía cuáles van a ser esos beneficios que -supuestamente, como cualquier trabajador- debería obtener. Como vemos, hay aspectos que el trabajador de fútbol hoy no tiene cubiertos. De la misma manera, hay situaciones que tienden a la mejora de la calidad de vida del profesional, que tampoco están sustentadas sobre el beneficio directo de aquellos impuestos que graven al jugador. Es una situación compleja desde el punto de vista legal.

Aclaro que la preocupación de la empresa no es el fondo legal, sino -debido a esa pasión de la que he hablado- que el jugador de fútbol disponga de las mejores herramientas para que este deporte sea realmente profesional. Estamos hablando de la primera división, ¡pero ni que decir de la segunda división o de los chicos que están en formación desde la octava división hasta la primera!

Esta es la situación real. Pero quizás me estoy olvidando de alguna pregunta que formuló el señor Presidente en relación con lo manifestado por el señor Corbo en la sesión pasada.

Si tomáramos las cifras de todo el período, estaríamos hablando de diez años por US$ 50:000.000, más un complemento por US$ 12:200.000, lo que hace un total de US$ 62:200.000, de los que la empresa lleva pagados US$ 47.000.000. Esta empresa es una productora de televisión con contenido, que no solo se ocupa del fútbol, pues transmite también básquetbol, mediante compromisos contractuales con entidades de ese deporte, tal como hace con el carnaval, y que genera producción para cadenas internacionales como FOX, ESPN, y otras panregionales. Además, la empresa tiene en su planilla laboral unos doscientos trabajadores directos, y fuertemente vinculados a lo que llamamos nuestro "carrier", es decir VTV, debemos agregar más de cien empleados. Al día de hoy, esto ha generado unos US$ 23:000.000 o US$ 24:000.000 de pago de impuestos. Como no traje la contabilidad, estoy brindando cifras muy gruesas, pero si en algún momento se quiere que se amplíen, profundicen o puntualicen mejor, con mucho gusto lo haremos.

SEÑOR PRESIDENTE.- Si me permiten, hay una pregunta que quedó pendiente. El señor Presidente de la Asociación Uruguaya de Fútbol dice que el mayor ingreso que tienen es el que perciben del contrato. Ahora bien, de seguir esta situación, se estaría confirmando que durante los primeros seis meses del año que viene la empresa no tendría obligación de aportar.

SEÑOR GUTIÉRREZ.- Así es, señor Presidente.

SEÑOR PRESIDENTE.- Por otro lado, se está enfrentando el juicio del señor Picún, que es por US$ 522.000, a quien ya se le hizo un adelanto de US$ 100.000, y al que todavía resta pagarle cuotas de $ 40.000 mensuales, lo cual consta en la versión taquigráfica. Por tanto, de confirmarse los dos hechos que he planteado y sin querer dramatizar, creo que el año que viene, si no aparece dinero de otro lado o se hace otro tipo de gestiones, la situación va a ser muy difícil. Por un lado, me están confirmando que por seis meses no tienen esa obligación.

SEÑOR MARTINEZ.- En realidad, al día de hoy estamos adelantados en los pagos y, teóricamente, si la empresa no quisiera pagar la mensualidad, podría no hacerlo porque en definitiva está adelantada en cerca de US$ 800.000. Es una realidad con la cual trabaja la empresa, y con esto no queremos decir que la AUF no administre bien sus recursos o pretenda cobrar por adelantado. Simplemente se trata de que, de alguna manera, Tenfield acompasa una realidad, una necesidad; no es que quiso pagar por adelantado, ni la AUF lo pretendió, sino que suponemos que ello obedeció -obedece- a las cuentas normales de dicha Asociación. Entonces, se genera una mayor presión sobre la empresa, y esta ha hecho frente hasta donde ha podido. Ello no asegura que en el futuro lo pueda hacer de la misma manera, porque no va a contar con aportes extraordinarios de algunos de sus accionistas debido a las dificultades que son de público conocimiento y que el señor Gutiérrez mencionó hace un momento.

Indudablemente, estamos ante la eventualidad de una situación complicada. En muchas oportunidades, estos problemas se han resuelto con buena voluntad, inventiva empresarial y buscando nuevos productos. Recuerdo que hemos fomentado algún tipo de campeonatos y que colaboramos con algunas instituciones en campeonatos de verano y demás. De todas maneras, desde nuestra visión, esto no debe llevar a pensar que el fútbol cierra, porque no es así, pero sí que está en una situación difícil que es imposible de soslayar. Ahora bien, Tenfield tiene una cuota parte del problema y cumple hasta donde puede o hasta donde el contrato se lo marca porque -y es justo decirlo- en todo el período contractual, que se inició en 1998, jamás incumplió ninguna de sus obligaciones económicas para con la Asociación Uruguaya de Fútbol y sus clubes afiliados.

SEÑOR GUTIÉRREZ.- Me gustaría agregar cuáles son los grandes rubros que generan ingresos en los clubes y en la economía del fútbol.

Los ingresos de los clubes provienen de los derechos de televisación, de las recaudaciones, de los socios y de la publicidad o el "sponsoreo" directo a las instituciones. En este sentido, las transferencias de jugadores representan el cuarto o quinto capítulo que, como bien sabemos implica, quizás, el 0,1% de toda la actividad anual futbolística, individual, de cada jugador. Esto está emparentado a una cantidad de aspectos como, por ejemplo, oportunidad, costo, situación, trabajo de la institución para verse favorecida y, a veces, también un poco de fortuna, para que se pueda realizar una transferencia.

El hecho de que las instituciones tengan uno, dos o tres jugadores para transferir no es algo contable permanente sino que, en muchos casos, es fortuito y, en otros, depende del trabajo de las instituciones en cuanto a la formación de jugadores para poder transferirlos.

El día que se corte este circuito, dicho esto en el sentido de que algún club o institución no pueda generar la salida de un jugador, se va a reflejar en sus arcas, ya que quedaría sujeta a recibir solamente el tipo de ingresos que ya mencioné, con lo cual no se subvenciona lo que es el costo endémico de los clubes por tener más de doscientos muchachos en sus filas, más el personal profesional, administrativo, legal, etcétera, para llevar adelante la competencia.

SEÑOR BARÁIBAR.- Es evidente que la situación es compleja. Aquí los actores son los participantes y actores del deporte en general, pero más concretamente, los del fútbol profesional, aunque también de otras manifestaciones del fútbol, ya sea universitario, del interior, infantil, de las divisiones formativas o amateur, que también hacen, por supuesto, a esa pasión que es el fútbol en el Uruguay.

O sea que en el tema están las instituciones y también el público –los aficionados- expectantes de la pasión de los uruguayos que, sin duda, es el fútbol. Tengo aquí, en mi poder, un libro, editado por una fundación alemana, FESUR, "¿Nunca más campeón mundial?", que tiene que ver con una mesa redonda que se llevó a cabo hace ya dieciocho años y a la cual fui invitado y concurrí en representación del doctor Tabaré Vázquez, que en ese entonces era Intendente de Montevideo. También participaron Juan Carlos Paullier, Eduardo Galeano y Óscar Washington Tabárez.

Esto fue algo previo al Campeonato Mundial de Estados Unidos y allí, entre otras cosas, decía que algunos países tienen mayores riquezas y más poderío -en Europa e, incluso, aquí en América- pero que, sin embargo, en el Uruguay -lamentablemente, cada vez menos- han tenido lugar victorias casi milagrosas y que nuestro gran recurso no es la infraestructura ni la riqueza de las instituciones -aquí, prácticamente, ninguna las tiene- sino la pasión por el fútbol. No sé cómo hubiera sido si no existiera esta pasión que, por supuesto, no existe en Estados Unidos; he visto algunos partidos y he constatado que es algo frío y muy comercial. En cambio, como decía, en el Uruguay el fútbol es una pasión y esto lo podemos ver en cualquier canchita; esto es lo que ha sostenido al fútbol en una situación de tremenda carencia que viene perdurando desde hace muchos años.

En lo personal, puedo decir que soy un hombre que he estado vinculado al fútbol y sigo con atención el tema, aunque ahora no tanto porque estoy dedicado a la política; sin duda, se trata de algo que me atrae profundamente. A su vez, he sido dirigente durante algunos años y soy técnico; sin nunca haber pretendido ejercer la dirección técnica, estuve muchos años en el baby fútbol. Fui técnico,

durante cinco años, de Paolo Montero, en el club “La Escalinata”, y de otros jugadores famosos como, por ejemplo, Poyet, Ferro y otros más. Estoy hablando de una institución, La Escalinata, que todavía existe y que se encuentra en la rambla, cerca del Nautilus Yachting Club.

(Dialogados)

Quiero decir que Paolo Montero -hijo de Julio Montero Castillo, un gran jugador de fútbol- contó con el gran apoyo de su madre, que fue quien lo aconsejó, lo guió y le permitió llegar hasta donde llegó.

Retomando la pasión por el fútbol, deseo manifestar que Tenfield no es una organización de beneficencia que da sin recibir nada a cambio; por el contrario, es una empresa comercial con una cuenta en la que se detalla lo que recibe y otra donde se anota lo que gasta. Sin embargo, no tengo la menor duda en decir que la empresa se siente consustanciada con el fútbol, máxime si tenemos en cuenta que tiene a una figura relevante, como Paco Casal, que le ha permitido obtener recursos económicos para hacer lo que le gusta y para lo que tiene vocación. Quizá esto lo querrían hacer otras personas disponiendo de recursos, pero como no se tienen, no se puede hacer.

Existen otros contratistas, pero no todos tienen el carácter multifacético de la empresa Tenfield de estar en otras pasiones del alma uruguaya como es el carnaval, el básquetbol, el ciclismo, que acaban de organizar con gran éxito, los juegos panamericanos. En este sentido, hace unos días recibimos a la Directiva de la Federación Ciclista del Uruguay, con Federico Moreira a la cabeza, que nos informó que anduvieron muy bien en el campeonato y lograron tener una presencia muy digna a pesar de que el velódromo se caía a pedazos.

De todas maneras, creo que estas circunstancias les generan una enorme responsabilidad y, me adelanto a decir, para que se queden tranquilos, que ello no implica tener que poner más plata, más allá de que la idea que tienen muchas personas de Tenfield es la del signo de pesos o de dólares. Eso lo podrán hacer o no, pero a donde yo muy someramente quiero apuntar es al papel que cumplen con los jugadores y, en este sentido, personalmente no sabía que el seguro de salud era cubierto por la empresa. Esto fue dicho con tanta modestia por parte de ustedes que hasta tuve que entender que lo paga la empresa.

SEÑOR MARTÍNEZ.- Aquí no hay que ocultar nada. En los acuerdos comerciales que tenemos, en este caso con proveedores, avisadores o patrocinadores, como lo es Médica Uruguaya, en lugar de cobrarle le solicitamos este beneficio, que es volcado al fútbol. Me gustaría aclarar bien el tema para que mañana no se diga que la empresa Tenfield puso US$ 9:000.000 por este concepto. En el caso concreto de SUAT, le permitimos hacer publicidad por medio del carrito -que podrán observar cuando van al Estadio- y demás, y todo lo recaudado por ello es volcado a los jugadores. Lo que nosotros hacemos es tratar de exprimir a los patrocinadores -dicho esto en un buen sentido- para que el producto sea volcado en algo que vemos como una realidad tangible. Consideramos que es un problema gravísimo -y así se lo hicimos saber a algunos accionistas- que los jugadores no tengan una cobertura de salud, porque ya ocurrió en otra época que hubo que mendigar para que un médico hiciera el favor de operar a un jugador. Por eso, se buscó un mecanismo para solucionar esta situación.

También se nos han ocurrido otras cosas, por ejemplo, para el básquetbol. En su oportunidad, la gente de ese deporte vino a negociar un problema económico importante, y no solo tratamos de pagarles por su producto -que es lo que en definitiva se paga- sino también de aportar algunos elementos o ideas que han redundado enormemente en beneficio del básquetbol. Si bien no soy aficionado permanente de ese deporte -porque Peñarol no tiene cuadro- miro algunos partidos y acompaño. Podemos ver que hay partidos, como los que se juegan en Paysandú o en Salto, con 10.000 o 12.000 espectadores, es decir, con estadios llenos y entradas agotadas. Quiere decir que en el circuito no sólo se mueven el plantel de básquetbol y los técnicos, sino también el choricero de Paysandú, el dueño de los hoteles, las compañías de ómnibus -con las que también tratamos de hacer canje para que los clubes no tengan ese costo y puedan viajar- etcétera.

Sinceramente, no concurrimos a esta Comisión con un detalle de todos esos elementos económicos, pero si hiciéramos una reseña de los acuerdos que hemos conseguido con los clubes o los canjes que hemos realizado para promocionar el fútbol uruguayo en otros lados -por ejemplo, les damos nuestro fútbol y nos dan a cambio los partidos de la selección paraguaya o brasileña- se verá que de lo que se trata es de potenciar este negocio -es verdad lo que dijo el señor Senador, que se trata de un negocio- para que funcione bien.

Ahora bien, siempre volvemos al tema del principio: no podemos pensar que la empresa Tenfield es la única que puede solucionar los problemas que tiene el fútbol uruguayo, que vienen de unos cuantos años atrás. No se puede decir que Uruguay no sale campeón del mundo porque existe Tenfield, ya que el deterioro -no sólo del fútbol, sino también del país- comenzó en la década del cincuenta.

SEÑOR BARÁIBAR.- Estoy totalmente de acuerdo.

Quiere decir que la empresa Tenfield no recibe dinero por una publicidad -que tendría legítimo derecho a obtener- y, en su lugar, obtiene el servicio mutual para los jugadores. Creo que eso nos importa, porque la actitud filantrópica sin duda está presente.

En otro orden de cosas, personalmente siento que estamos llegando al momento en que el fútbol uruguayo va a tocar fondo y tendrá que parar. Puede que eso ocurra este año, el que viene o dentro de dos o tres años, pero reitero que creo que esa situación se va a dar porque la ecuación que ha mantenido al fútbol uruguayo es artificial. No tengo inconveniente en decir que en estos últimos diez años el fútbol uruguayo se ha podido sostener porque tiene un pulmón artificial y ese pulmón artificial se llama "empresa Tenfield" y "Paco Casal". Si no hubiera sido así, este pronóstico que hago para el futuro ya hubiera ocurrido en algún momento del pasado, o por lo menos habría muchas carencias.

Con estas consideraciones algo desordenadas de carácter general, quiero reiterar una idea-fuerza. A la empresa Tenfield, por el papel que cumple al estar dentro del deporte, pero no ser el deporte mismo -es decir, no ser las instituciones, los dirigentes, los neutrales, los delegados o las organizaciones como la FIFA o la Confederación Sudamericana de Fútbol- le importa que el fútbol siga funcionando, pero ya dio casi todo lo que podía dar. En definitiva, el fútbol siguió funcionando por aquello de que "el Paco la pone porque le sirve que el fútbol siga funcionando". En ese proceso, algunos son más amigos de ustedes o tienen más llegada y otros les venden los banderines que no le venden a nadie y ustedes, a su vez, los regalan. En ese sentido, he visto -al igual que ustedes- que en Europa la venta de "merchandising" se hace en fantásticas boutiques. Los clubes, como el Real de Madrid, hacen cosas espectaculares. Todo eso ya no va a poder ser, aunque por ahora se intente continuar, por lo menos hasta el mundial, que es una meta lo suficientemente cercana; además, sería muy traumático que Uruguay no pudiera llegar a jugar los partidos en el exterior por no contar con los recursos suficientes como para pagar ni siquiera el charter. Creo que para que no se llegue a esa situación es necesario recurrir a lo que sea. Está claro que si logramos clasificar se recaudará bastante dinero y que si no lo hacemos será el momento correcto para analizar el tema. En el caso de que clasifiquemos, eso dará un poco de aire para seguir adelante un tiempo más. Sin embargo, considero que el fútbol tiene que tener una hora de la verdad.

Tuve la oportunidad de ser Presidente del Club Colón, una institución que ahora se desafilió pero que en su momento pude dejar bastante bien parada. Recuerdo que en aquella época el delegado -cualquiera fuera- tenía una obligación en el sentido de que cuando iba a la AUF o a las reuniones de las divisiones inferiores, tenía que conseguir lo mejor para su club. Si no lo conseguía, por los métodos que fuera, la Directiva "le arrancaba las muelas" y en las elecciones próximas lo dejaban afuera por inútil. Entonces, tenía la obligación de conseguir lo mejor y, para lograrlo, podía en algunos casos utilizar cualquier método. Con esto quiero decir que el fútbol de hoy necesita un gran renunciamiento interno pero, por definición, ninguna de las personas que están involucradas va a acceder a eso porque están allí para conseguir lo mejor, es decir, la permanencia. Lo más importante para cualquier institución es estar en primera división, en segunda, participar de la liguilla, acceder al repechaje o poder jugar; lo fundamental es estar allí. Cuando digo que la hora de la verdad tendrá que llegar en algún momento, quiero expresar que tendrá que haber un renunciamiento porque el fútbol uruguayo no

puede tener 16 instituciones en primera división. Quizás se podría aceptar que participaran hasta 8 ó 10 instituciones, aunque tal vez esa cantidad también sea alta. Como todos saben, en las grandes ciudades de Europa puede haber hasta 3 instituciones deportivas y no hay que olvidar que estamos hablando de ciudades que tienen un gran poder adquisitivo y una población mucho mayor que la nuestra. Montevideo tiene una población de 1:300.000 habitantes y casi todos los clubes de fútbol son montevideanos; ahora con la integración -que siempre he apoyado- se han sumado otros actores, pero sigue siendo algo marginal. Reitero que es necesario que se produzca un renunciamiento y una reducción del número de instituciones, pero está claro que eso no lo van a hacer los clubes ni la AUF que depende de los clubes. Recuerdo que cuando participé en la directiva del Club Colón, año a año aumentaba el número de instituciones. Eso se daba por distintas razones; por ejemplo, se negociaba, se ofrecía el voto para conseguir algo o los directivos se comprometían a votar tal o cual cosa. Cabe destacar que el número de instituciones que integran la segunda división también aumentó, y eso no puede ser.

Reitero que considero que debe haber hasta ocho o diez instituciones en primera división y cerca de diez en segunda. Todo lo demás es pasión y eso se demuestra, por ejemplo, en la Liga Universitaria, donde los jugadores pagan para jugar. Puedo afirmarlo porque mis hijos jugaron durante muchos años en esta Liga y tenían que aportar dinero para el club, para comprar las camisetas, etcétera. Lo mismo sucede en el baby fútbol, que se sostiene con la pasión de los padres y algunos dirigentes, que aportan su esfuerzo y su tiempo de descanso los fines de semana. Otro gran ejemplo es el fútbol del interior, en el que las ligas son algo maravilloso y OFI hace un esfuerzo descomunal. Pero, ¿cómo lo hace? Cada tanto aparece en escena alguien a quien le gusta figurar un poquito y ser "personaje" por un tiempo; para eso usa unos pesos -que no tiene- a los efectos de aparecer como dirigente, y esto es como agua que se escurre entre los dedos.

En el Uruguay necesitamos sí o sí reducir la cantidad de equipos. Esto no quiere decir que los tengamos que eliminar -los que no pagan igual no lo van a hacer- pero varios equipos tendrán que descender en cada categoría. Los restantes tendrán que conformar los tres o cuatro niveles de las ligas amateur, donde no hay contratos profesionales y se juega por la camiseta. Me parece que esa es una medida posible.

En otro orden de cosas, sé que esto toca un tema sensible del negocio lícito y legítimo de Tenfield S.A. en cuanto a la transferencia de jugadores.

SEÑOR MARTÍNEZ.- No, señor Senador, Tenfield S.A. no participa en las transferencias de los jugadores. En lo personal, soy abogado de la empresa y no del señor Casal. Aclaro que la transferencia de jugadores es un negocio que maneja un accionista de Tenfield S.A., el señor Francisco Casal.

SEÑOR BARÁIBAR.- Vale la aclaración.

SEÑOR GUTIÉRREZ.- Además, la empresa no tiene ningún tipo de ingreso ni vínculos de negociación en cuanto a la transferencia de futbolistas.

SEÑOR BARÁIBAR.- Creo que poca gente lo sabe. En lo personal, no lo tenía claro, por lo menos con la nitidez que ustedes lo manifiestan.

SEÑOR MARTÍNEZ.- A los efectos de ser bien precisos, debemos decir que el negocio de Tenfield S.A. es la intermediación que produce con derechos televisivos. Es una empresa que se dedica a comercializar los derechos televisivos y, a su vez, realiza una actividad "industrial" -entre comillas- porque ella misma produce y terceriza algunas cosas a través de un "carrier", como VTV u otros que contrató en su momento. No sólo ha comprado los derechos del fútbol, sino también los del básquetbol y del carnaval -como ya dijimos- y los comercializa en el mercado. Pero reitero que no tiene nada que ver con las transferencias; nunca comercializó un jugador ni intervino directa o indirectamente en un proceso de transferencia de futbolistas, porque ése no es su objeto social ni fue creada para eso.

SEÑOR BARÁIBAR.- Reitero que bien vale la aclaración.

SEÑOR MARTÍNEZ.- Lo que sí es cierto -además, es público y notorio- es que un accionista de la empresa, realizando una actividad distinta a la de ésta, se dedica a la transferencia de jugadores.

SEÑOR BARÁIBAR.- Otra cara de la misma moneda es la siguiente. Así como Uruguay hoy vende pasta de celulosa, carne, lana y arroz, también comercializa jugadores de fútbol. No sé si se ha contabilizado la exportación no tradicional o el ingreso de divisas que recibe nuestro país por la colocación de jugadores en el extranjero.

SEÑOR MUJICA.- Tampoco se contabiliza el retorno de divisas de los jugadores.

SEÑOR BARÁIBAR.- Sí, eso es verdad; tampoco se toman en cuenta las inversiones que los jugadores hacen en el Uruguay, unos porque piensan que en algún momento van a volver, otros porque quieren ayudar a su familia y otros simplemente porque quieren hacer algún tipo de negocio y eligen a su país para llevarlo adelante.

SEÑOR MARTÍNEZ.- Son muchos más de los que nosotros pensamos.

SEÑOR BARÁIBAR.- En realidad, esta es una de las exportaciones no tradicionales del Uruguay, pero tenemos que cuidarla. De lo contrario, ¿qué puede suceder? Si en un campo se cortan los árboles o se cosecha el arroz fuera de tiempo, en el momento oportuno no se obtiene lo que se pensaba. Y ese riesgo está presente. Desde luego que aquí estamos ante una economía abierta y formamos parte de un mundo globalizado; necesitamos vender, pero también precisamos hacer lo propio con nuestra insignia, que es la "camiseta celeste". Las instituciones también podrán vender, pero el gran buque insignia del fútbol uruguayo -por decirlo de alguna manera- es la "camiseta celeste" o sea su selección nacional.

Percibimos que existe una dificultad con la selección nacional, pues algunos jugadores que son como aviones en otras instituciones, cuando vienen a la selección uruguaya, hablando pronto y claro, "no levantan las patas". Muchas veces nos preguntamos si tal o cual jugador será el mismo que el que vimos en la televisión haciendo maravillosos goles y jugadas, pues cuando lo vemos jugar en el Estadio, no lo podemos creer. De todas formas, hay excepciones -que soy muy bienvenidas- como, por ejemplo, el caso de Diego Forlán; quizás hay muchos jugadores como él y no quiero ser injusto con quienes efectivamente le ponen el corazón a nuestro fútbol y tratan de sacarlo adelante. Esa situación se da porque muchos de los jugadores que están en Europa, en el momento en que se toman vacaciones, vienen al Uruguay a jugar en la selección nacional. Evidentemente, eso no es adecuado y no tienen un buen rendimiento, porque sufrieron una saturación de meses de competencia, de una exigencia tremenda y una preparación física impresionante. Creo que no deberían venir a jugar en el momento en que se tendrían que tomar un descanso.

Hay que defender a la selección. Cuando usted le pregunta a un chico de catorce o quince años que juega en la octava división y sale de cualquier semillero, qué aspiración tiene un buen jugador de fútbol, le contesta que quiere llegar a la selección nacional. Aunque también esté pensando en la transferencia, sin duda, su mayor aspiración es llegar a la selección nacional. Excluyo del ejemplo que voy a dar a las instituciones, aunque si alguna quiere hacer lo que voy a decir, puede hacerlo, pero no es obligatorio tal como lo es para la selección nacional. Cuando el técnico va a la primera división en la que los chicos compiten y selecciona a un jugador, al firmar el contrato -se me podrá decir que hay un problema de constitucionalidad y de derechos del individuo, pero la acción es voluntaria, no obligatoria- le pregunta si quiere estar en la selección nacional, pero debería firmar un compromiso de que hasta los veintiún años de edad no puede ser transferido.

SEÑOR GUTIÉRREZ.- ¿Puedo contestarle al señor Senador con una pregunta? Se trata de una situación que seguramente habrá vivido como dirigente de fútbol. Si el señor Senador fuera el padre de ese jugador y trabajando como sereno ganara $ 8.000, su señora trabajara como enfermera ganando también $ 8.000, y ese chico, con 16, 17 ó 18 años de edad, tuviera la posibilidad o la oportunidad de asegurar su futuro personal y de ayudar a su familia a vivir en mejores condiciones, mediante un trabajo en el exterior en el que va a ganar € 3.000 y a disfrutar de un mejor pasar, ¿cómo haríamos para retenerlo? Además, es intangible que su carrera pueda seguir hasta los 22 años en una selección.

Personalmente lo viví como jugador; tuve la fortuna -gracias al "barbudo" y a mis viejos que me apoyaron- de hacer carrera como deportista. Tuve que dejar mis estudios en tercer año de la Escuela Industrial y aposté todo al fútbol. En aquel momento, con un mundo menos globalizado que ahora, las opciones eran trabajar, estudiar o, como en mi caso, jugar al fútbol. Mi vieja era una "tana" inmigrante y quería que yo estudiara o trabajara en el boliche de casa, pero no que jugara al fútbol. Decidí arriesgar todo por el fútbol -hoy agradezco haberlo hecho- pero perdí los estudios. Ayudé muchísimo en mi casa y mi viejo también me ayudó muchísimo, pero la situación que planteé es real. ¿Cómo podemos solucionarla?

SEÑOR BARÁIBAR.- Fui Presidente del Colón Fútbol Club, que tiene la cancha en Instrucciones y Camino Colman, a un pasito de los barrios Borro, Jardines de Behring -popularmente conocido como 40 Semanas- y Marconi. Todos los jugadores eran de esa zona. Recorría esos barrios como "perico por mi casa" y jugué hasta con dos mil personas allá, en la cancha de Instrucciones y Colman.

SEÑOR GUTIÉRREZ.- Personalmente me crié en el barrio Bella Italia, mis viejos viven ahí, jugué en el cuadro La Lata, en Punta de Rieles, y conozco a todos los jugadores que salieron de ahí porque iba a practicar pasando por el Borro todos los días.

SEÑOR BARÁIBAR.- En la jerga que utilizábamos, cuando alguien preguntaba por Fulanito, contestábamos: "No, Fulanito no pudo seguir, tuvo que agarrar para las ocho horas". Sé que esa situación se da, porque viví esa realidad y me alegro de que todos hayan salido buena gente. Creo que es una opción. El jugador puede no aceptar porque no es obligatorio, y por eso hay que considerar el factor legal y constitucional. Pero también digo que si a un jugador de 13, 14 ó 15 años le aseguran un sueldo digno, ya empieza a ser jugador de la selección; es decir, juega en una institución y tiene un sueldo más o menos aceptable. Esa es la contrapartida. Es decir que juegan en la selección, pero también perciben un sueldo por hacerlo; sería interesante que esto sucediera hasta los 21 años, donde se permitiría que vendieran ese jugador, hasta por más dinero, quien probablemente también se lleve una cotización mayor -es cierto que se hace la transferencia a Buenos Aires o al exterior y luego se revende en Europa- sobre todo apostando al fortalecimiento de las instituciones. La idea es que fuera algo voluntario, solamente para la selección uruguaya y que cuando el jugador aceptara esto, firmara un compromiso; me permití sugerir que fuera hasta los 21 años, porque fácilmente luego tendrá otros diez años -si tiene suerte y no se lesiona- de jugador de fútbol.

Por último, sería bueno comunicarse con la región -ya que estamos en el MERCOSUR, tenemos a Buenos Aires al lado y San Pablo está cerca- a fin de generar un campeonato espectacular que podría dar mucho dinero. Se podría hacer un pool de los derechos de la Copa Libertadores -no sé si reglamentariamente se puede- por lo menos entre Uruguay y Argentina, aunque podría incluirse también a Brasil, para que por lo menos uno o dos de los cuadros que van a esa Copa surgieran de un campeonato cuadrangular o sextangular, jugado entre los tres mejores clasificados de Uruguay y los tres mejores de Argentina. Obviamente, todas serían finales, habría un impresionante éxito de taquilla, porque todos los participantes serían grandes cuadros y ello podría dar a este fútbol alicaído -al que cada vez le cuesta más ir a jugar al exterior, porque nadie lo llama- un elemento complementario para que, a la hora de la verdad, lo pueda dimensionar, así como una mayor inversión -que sé que no la hay- para financiar el funcionamiento de las divisiones formativas de todas las instituciones, incluso hasta del fútbol infantil.

Creo que ustedes se tienen que poner esto al hombro, dado que son los que están más cerca que nadie del fútbol pero, al mismo tiempo, lo ven desde una perspectiva distinta que aquellos que tienen intereses a defender; ustedes también los tienen pero son diferentes a los de los dirigentes de fútbol estimo que ustedes podrían ser algo así como la "Katoen Natie" del fútbol uruguayo. Como sabrán, esta es la empresa belga de la Terminal de Contenedores que ha hecho inversiones multimillonarias en nuestro país, porque le interesa estar en Uruguay. Ustedes podrían tener una función así, ya que están metidos en el tema del fútbol hasta los tuétanos pero, a la vez, tienen independencia para razonar las cosas y, por lo tanto, pueden juntar a las partes y, por ejemplo, organizar algún seminario o encuentro de confraternidad, a fin de exponer algunas ideas para salir adelante con el fútbol. Si no se toman medidas que puedan hacer crecer al fútbol y que funcione sobre bases reales, a la corta o a la larga éste se va a detener y sería una enorme frustración que eso llegara a ocurrir.

Muchas gracias por permitirme una intervención tan extensa, pero pude decir todo lo que pensaba, con la mano en el corazón.

SEÑOR MUJICA.- Quisiera pedirles paciencia y agradecer lo que nos han aportado, descontando que estamos ante un problema difícil, porque si fuera fácil, ya se habría arreglado. A pesar de ello, creo que el fútbol tiene reservas; es probable que pase por una crisis, pero va a salir. Tal vez, en lugar de todo ese trabajo que mencionó el señor Senador Baráibar, habría que poner dos o tres millones más de personas para que se arregle; el problema es que somos cuatro gatos y no crecemos, pero eso habría que discutirlo en otro lugar.

SEÑOR MARTÍNEZ.- En cuanto a lo que menciona el señor Senador Mujica acerca de la gente, recuerdo que hace unos años, junto a otros abogados, tuvimos una idea relativa al negocio del "franchising", que es muy interesante y, por ejemplo, se puede ver -es el caso típico de los libros- en Mac Donald's. Ahora bien, ¿por qué en Uruguay no funciona prácticamente ningún "franchising"?

SEÑOR BARÁIBAR.- Se refiere a las franquicias.

SEÑOR MARTÍNEZ.- Claro, las franquicias, pero no funcionan o es muy difícil que ello suceda, debido a la poca densidad de población. Tal vez haya alguna, es cierto, como por ejemplo Hush Puppies, pero las grandes franquicias mundiales…

SEÑOR MUJICA.- En realidad, el fútbol uruguayo es un milagro; es algo inexplicable desde el punto de vista científico y sólo se podría basar en la pasión de la gente. Lo que se hace en Uruguay con cuatro pesos es increíble.

SEÑOR PRESIDENTE.- Agradecemos la presencia de los representantes de la empresa Tenfield y estamos a las órdenes para recibirlos cuando lo estimen conveniente y obviamente para trabajar en un gran tema que tenemos pendiente, al que hacía referencia el señor Senador Mujica: el funcionamiento del fútbol uruguayo.

SEÑOR GUTIÉRREZ.- Agradezco la invitación nuevamente y, como siempre, quedamos a las órdenes.

SEÑOR PRESIDENTE.- Se levanta la sesión.

(Así se hace. Es la hora 16 y 40 minutos)